

14. Januar 2011 | Ausgabe 02/2011 | Februar 2011

## Nutzen Sie die Möglichkeiten und zeigen Sie Profil!

Warum bieten Sie immer noch das an, was alle anderen auch anbieten?

Ich weiß, sehr provokant! Heute will ich Ihnen die Frage stellen, was Sie über Ihren bisherigen Leistungsbereich hinaus noch anbieten können.

Erstellen Sie eine Wettbewerbsanalyse. Ermitteln Sie, welche Bereiche Sie in Ihrem Leistungsportfolio mit anbieten sollten, Leistungen die Ihre Mitbewerber bisher noch nicht anbieten. Schaffen Sie sich ein **Spezialisten-Image** und belegen Sie diese Marktnische als Zukunftschance für Sie und Ihr Unternehmen.

Bauen Sie sich jetzt diesen Markt in Ihrer Region gnadenlos aus. Wenn Sie nicht der erste im Markt sind, wird es ein anderer tun!

1. Sorgen Sie für ein einheitliches Auftreten Ihrer neuen "Marke" im Markt, in allen Bereichen.
2. Vermischen Sie Ihr neues Spezialisten-Image nicht mit Ihren anderen Leistungen. Sie brauchen einen Firmenbogen, der nur dieses eine Thema darstellt, und zwar so, als ob Sie nie etwas anderes, als "DAS DING" gemacht hätten. Erstellen Sie einen Informationsbrief zum Thema. Achten Sie hierbei auf die Regeln eines solchen Briefes. Hier hilft Ihnen ein professioneller Texter bei der Briefgestaltung.
3. Wenn Sie diese ersten Schritte vollzogen haben, brauchen Sie noch eine Broschüre zum Thema. Vielleicht hilft hier auch ein Sonderdruck aus Ihrer Fachzeitschrift, der Ihre Kunden anspricht. Achten Sie aber auf jeden Fall darauf, dass bei jeder Aktion eine Antwortkarte beiliegt, mit der man Sie schnell und auf kurzem Weg kontaktieren kann.
4. Ermitteln Sie, wo Ihre potentiellen Kunden und die guten Architekten in Ihrer Region für Ihr neues Spezialisten-Thema zu finden sind. Das Branchenbuch aus Ihrer Region hilft Ihnen, diese Adressen zu finden. Speichern Sie diese Adressen in Ihrem Computer. Achten Sie auf die richtige Schreibweise der Adresse, damit Ihr Brief nicht schon beim ersten Eindruck scheitert. Die Adressen der potentiellen Kunden bekommen Sie auch von Adressverlagen. Lassen Sie sich dort beraten und sagen Sie, was Sie machen wollen. Legen Sie hierzu vorher Ihr exaktes Einzugsgebiet für Ihre Zielgruppen fest.
5. Bringen Sie Ihre Aktion auf den Weg. Die Telefonnummer Ihres neuen Kunden haben Sie gespeichert. Rufen Sie eine Woche nach dem Versand dort an und vereinbaren Sie einen persönlichen Gesprächstermin. Achten Sie auf die Regeln des "telefonischen Verkaufsgesprächs"! Bekommen Sie im ersten Anlauf keinen Termin, nicht so schlimm! Gut gestaltete Unterlagen werden aufgehoben. Man wird sich an Sie erinnern! Und Sie verschicken ja ab jetzt halbjährlich eine neue Aktion zum Thema. Steter Tropfen höhlt den Stein!

Machen Sie es richtig oder gar nicht. Halbe Sachen werden keinen Erfolg haben und sind eine Geldvernichtungsmaschine. Erwarten Sie keine Wunder! Denken Sie langfristig, denn Marketing, besonders in der Anfangsphase, braucht Zeit bis sich die Wirkung einstellt. Gestehen Sie sich Fehler ein! Fehlschläge müssen erwartet, akzeptiert, bearbeitet und *verkräftet* werden. Wenn Sie aus Ihrem Namen eine Marke machen wollen, müssen Sie sich Zeit dafür nehmen und immer am Ball bleiben. Aufgeben gilt nicht! Beginnen Sie sofort, sonst überholt Sie der Mitbewerber.

Ich könnte Ihnen jetzt einen Muster-Info-Brief zur Verfügung stellen. Das mache ich nicht. Stellen Sie sich vor, alle Kolleginnen und Kollegen aus Ihrem Ort benutzen den gleichen Brief? Ihre Aktion wäre zum Scheitern verurteilt.

Deshalb bekommen Sie von mir eine Checkliste "**Der Weg zum neuen Kunden mit Ihrem Spezialisten-Image**", die Sie unter [www.steinseifer.com/download-zum-tipp-des-monats.html](http://www.steinseifer.com/download-zum-tipp-des-monats.html) als PDF-Datei herunterladen können.

**Wenn Sie mehr wissen wollen stellen mir [hier](#) Ihre Fragen!**

**Honorarfrei bei Übernahme.**

**Bitte geben Sie die Quelle an und schicken Sie uns ein Belegexemplar.**



**Klaus Steinseifer**  
**Die Steinseifer-Seminare**

Ausführliche Informationen über unsere Qualifizierungsarbeit in der nachhaltigen und erfolgreichen Unternehmensführung finden Sie unter [www.steinseifer.com](http://www.steinseifer.com). Wenn Sie mit mir sprechen wollen, erreichen Sie mich unter meiner mobilen Telefonnummer +49 174 2493577 oder per E-Mail unter [Klaus.Steinseifer@steinseifer.com](mailto:Klaus.Steinseifer@steinseifer.com).

Bilder mit einer 300-dpi-Auflösung stellen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

**Alle unsere Fachartikel finden Sie hier:**

**[<http://www.steinseifer.com/tipp-des-monats/archiv/index.html>]**

## **Für die interessierten**

**Unternehmerinnen und Unternehmer aus Ihrem Leserkreis**

steht Ihnen ein Premiumgutschein für unsere Qualifizierungen zur Verfügung.

Wollen wir darüber reden? Sie erreichen mich unter meiner mobilen Telefonnummer 0174 2493577.

## **Fit für die Zukunft mit professioneller Unternehmensführung!** **Management im Handwerk**

**Der nachhaltige Erfolg im Unternehmen!**

Verantwortliche Unternehmerinnen und Unternehmer wollen effektiver und lukrativer sein! Sie nutzen die professionellen Qualifizierungen für ihre nachhaltige und erfolgreiche Unternehmensführung von Klaus Steinseifer.

*Der Steini*

ist urheberrechtlich geschützt  
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.

 **Die Steinseifer-Seminare**  
**Profitable Unternehmensführung!**

Seite 2 von 7



Mit den profitablen Seminaren für das Handwerk und den Mittelstand bekommen sie die Basis für ihre individuelle Unternehmensführung, die auch funktioniert.

Hier findet man genau das, was man gesucht hat, in hoher Qualität.

**Die Menschen im Handwerk werden fit für die Zukunft, denn sie bekommen von mir einen Werkzeugkasten mit Bedienungsanleitung für ihre nachhaltige und erfolgreiche Unternehmensführung!**

- Sie werden erfolgreicher und machen mehr Profit!
- Sie haben mehr Zeit für die wichtigen Dinge!
- Es gibt keinen Grund, auf diesen nachhaltigen Erfolg noch länger zu warten!

**Sie wollen**

- sofort etwas tun, um mit ihren Unternehmen mehr Profit zu machen!
- mehr Zeit für sich selbst und das Wesentliche haben!
- die Bank als Partner gewinnen und damit über eine bessere Liquidität verfügen!
- den Fachkräftemangel in den Unternehmen nachhaltig beheben!
- Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Team haben, die für sie durchs Feuer gehen!
- glückliche Kunden gewinnen, die sie empfehlen!

**Die Praxis-Seminare**

- mit den Inhalten, die gebraucht werden, nicht mehr und nicht weniger!
- Keine graue Theorie!
- Sofort umsetzbare Zielplanungen!
- Die kostenlose Seminar-Nachbetreuung ist selbstverständlich!

Private Strategien und unternehmerische Strukturen machen Unternehmen erfolgreich!

**Kurze Wege zu Ihren Informationen und dem kostenlosen UnternehmensCheck, den wir Ihnen auch mit Ihrem Logo zur Verfügung stellen:**

**Klaus Steinseifer DIREKT**  
**Mobile Hotline 0174 24 93 577**

**Sprechen Sie mit unseren SeminarteilnehmerInnen!**

[\[Kundenstimmen\]](#)

## ■ Sie wollen

sich selbst von der Qualität unserer Seminare und dem Nutzen für die SeminarteilnehmerInnen überzeugen?

Wir laden Sie zur Seminarteilnahme ein! Das Resort- und Wellnesshotel [park-hill](#) und unser Seminarhotel [Rhön Garden](#) erwarten Sie. **Die Teilnahme in unseren offenen Seminarveranstaltungen ist für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Redaktionen in der handwerklichen Fachpresse kostenlos.**

*Der Steini*

ist urheberrechtlich geschützt  
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



**Die Steinseifer-Seminare**  
**Profitable Unternehmensführung!**

Seite 3 von 7



Ihre Termine finden Sie in unserem Seminarkalender, der diesem Newsletter beiliegt.

## **Fachautoren Handwerk**

**Unsere Fachautoren-Artikel, die Ihnen honorarfrei zur Verfügung stehen.**

Das Autorenwissen für die strategische, strukturelle und erfolgreiche Unternehmensführung im Handwerk! Begeisterte Leser Ihrer Publikationen!

Für den Nutzen Ihrer Fachpublikationen sind unsere Autoren mit ihrem Expertenwissen für Sie da.

[\[Fachautoren Handwerk\]](#) [\[Artikel-Archiv\]](#)

## **Unser Rückruf-Service für Sie**

**Geben Sie uns Ihre Telefonnummer und ein Stichwort, wir rufen Sie zurück!**

[\[Rückruf-Service\]](#)

## **Neues und Aktuelles**

[\[Neues und Aktuelles\]](#)

**Die aktuellsten Neuigkeiten**

18. Dezember 2010

**[Kundenservice - vom Handwerker zum handwerklichen Dienstleister](#)**

Das Seminar für die Auszubildenden in handwerklichen Berufen.

3. Dezember 2010

**[Das Seminar Finanz- und Zukunftsplanung](#)**

Lesen Sie weiter unter [\[http://www.steinseifer.com/news/index.html\]](http://www.steinseifer.com/news/index.html).

# Die Presse-Lounge

[Presse-Lounge]

Die aktuellsten Presseberichte

Januar 2011

## Marketing im Handwerk

Hans! + friends



[Artikel vergrößern](#)

Dezember 2010

## Nach dem Warum fragen

de | Der Elektro- und Gebäudetechniker



[Artikel vergrößern](#)

November 2010

## BWA: Die 7 wichtigsten Kennzahlen

handwerk magazin unternehmertipp



[Artikel vergrößern](#)

Lesen Sie weiter unter [\[http://www.steinseifer.com/presse/index.html\]](http://www.steinseifer.com/presse/index.html).

Der Steini

ist urheberrechtlich geschützt  
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



Die Steinseifer-Seminare  
Profitable Unternehmensführung!

Seite 5 von 7

## ■ Das sagen unsere SeminarteilnehmerInnen

### [Kundenstimmen]

**Die positiven Seminarbeurteilungen sprechen ihre eigene Sprache!**

**100 %** aller SeminarteilnehmerInnen haben unsere Seminare mit **Sehr gut** und **Gut** bewertet!

Mehr als **99 %** aller SeminarteilnehmerInnen haben die Verständlichkeit unserer Vorträge mit **Sehr gut** und **Gut** bewertet!

Mehr als **99 %** aller SeminarteilnehmerInnen werden die Seminarinhalte **für Ihre persönliche und unternehmerische Zukunft** verwenden!

Aktuell haben über 4000 SeminarteilnehmerInnen unsere Intensivseminare besucht und mehr als 5000 Menschen haben unsere Expertenvorträge erlebt.

Lesen Sie weiter unter [\[http://www.steinseifer.com/referenzen.html\]](http://www.steinseifer.com/referenzen.html).

## ■ Was können wir für Sie tun?

**Den UnternehmensCheck für Ihre Leser bekommen Sie auch mit Ihrem Logo!**

[\[UnternehmensCheck\]](#)

**Ihr schneller Zugriff auf alle Termine!**

[\[Seminartermine\]](#)

**Sie haben Fragen an uns und wollen mit uns Kontakt aufnehmen?**

[\[E-Mail\]](#)

**Sie sind Seminarveranstalter und brauchen kostenlose Informationen von uns?**

[\[Informationsmaterial\]](#)

[\[Ihr persönliches Informationsbuch "Qualifizierungen im Handwerk" als PDF\]](#)

## ■ Impressum

**Verantwortlich im Sinne des Presserechts**

Klaus Steinseifer  
Die Steinseifer-Seminare  
Bahnhofstraße 47  
71282 Hemmingen  
Telefon: +49 174 2493577  
E-Mail: Klaus.Steinseifer@steinseifer.com  
Internet: www.steinseifer.com  
USt-ID: DE260766559

**Wenn Ihnen**

dieser kostenlose Service gefällt, freuen wir uns auf eine Antwort von Ihnen. Sie haben einen besonderen Wunsch zu einem bestimmten Thema in der Unternehmensführung? Schreiben Sie uns! Unser Experten-Team wird sich darum kümmern und wir werden dieses Thema kurzfristig behandeln.

[\[Wunschthema\]](#)

**Schicken Sie**

bitte unsere Informationen an Ihre Geschäftspartner, Ihre Freunde und Ihre Bekannten weiter.

Möchten Sie unseren Presse-Newsletter empfehlen?

[\[Empfehlen\]](#)

*Der Steini*

ist urheberrechtlich geschützt  
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



**Die Steinseifer-Seminare**  
Profitable Unternehmensführung!

Seite 6 von 7

Möchten Sie unseren Newsletter abbestellen?

**[\[Abmelden\]](#)**



| [www.steinseifer.com](http://www.steinseifer.com) | [Klaus Steinseifer](#) |

| [Seminare, Workshops, Coachings](#) | [Vorträge](#) | [Beratungen](#) |

| [Unsere Partner](#) | [Unsere Unternehmensphilosophie](#) |

| [Allgemeine Geschäftsbedingungen](#) | [Impressum im Internet](#) |

*Der Steini*

ist urheberrechtlich geschützt  
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



**Die Steinseifer-Seminare**  
Profitable Unternehmensführung!

Seite 7 von 7